Mon Métier de
Opératrice/Opérateur de marché

Avril 2025

Opératrice/Opérateur de marché

VOS ROLES ET VOS ENJEUX

En front office de CIC-Marchés, vous êtes au plus proche des marchés financiers avec une responsabilité soit commerciale soit d'investissement et/ou d'exécution.
Avec une responsabilité commerciale, vous développez un portefeuille de clients que vous conseillez en termes de décision d'investissement ou de gestion des risques financiers pour leur société.
Avec une responsabilité d'investissement et/ou d'exécution, vous assurez les décisions d'investissement ou de gestion des risques et garantissez leur bonne exécution sur les marchés financiers.
Votre expertise est reconnue par la qualité de votre conseil et votre prise de décision. vous garantissez la valeur-ajoutée que vous apportez à vos propres investissements et aux investissements de vos clients. Vous agissez en synergie avec les services internes, les clients et les spécialistes pour optimiser votre stratégie, votre maîtrise du risque et vos prises de position.
Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe, et contribuez ainsi à leur rayonnement auprès d'acteurs d'influence.

VOS RESPONSABILITÉS

- Suivre, analyser et intégrer l'actualité politique, financière et économique internationale dans sa stratégie de pilotage de mise en place des opérations de marchés
- Réaliser ou transmettre des opérations sur instruments financiers selon les opportunités de marchés dans une démarche de performance financière et de maîtrise des risques
- Répondre aux objectifs et stratégies à servir et assurer la primauté des intérêts des clients et de l'intégrité des marchés, dans le respect du corps de règles existant
- Représenter les clients et la banque sur les marchés, et garantir la qualité des opérations réalisées et leur bonne fin
- Travailler en étroite relation avec les autres activités de salle de marchés et les services internes pour assurer le meilleur service client et sécuriser le risque
- Construire et utiliser des modèles d'analyse, de suivi et de reporting efficients pour assurer la qualité des actions à déployer
- Développer et animer un réseau externe efficient au service des besoins des opérations de marché, de la salle de marchés et du Groupe
- S'engager dans des projets internes et contribuer activement à l'amélioration des systèmes de gestion et processus de fonctionnement
- Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit des activités de marché et de ses parties prenantes

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience réussie en banque privée, Risk management, entreprises, finance de marché, … + master II (GP, finance, droit, actuariat), écoles d'ingénieur et/ou de commerce, …

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la Carte des métiers et parcours professionnels.

Opératrice/Opérateur de marché

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	**SAVOIRS**	**SAVOIR-ÊTRE**
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Développement de marché	Droit	Être acteur du collectif
Gestion du temps réel	Durabilité	Être centré client
Innovation	Finance	Être proactif
Maîtrise de risque	Langues	Être responsable
Modélisation	Marketing et communication	Faire preuve de courage
Négociation	Modélisation	Faire preuve de flexibilité
Orientation client	Projet et innovation	Faire preuve d'esprit critique
Réseautage	Sécurité	Innovation
Travail en équipe	SI & DATA	Porter nos valeurs
Vente	Stratégie	Savoir communiquer

Opératrice/Opérateur de marché

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse	• Multiplier, décrypter et comparer les informations, garantir la fiabilité des sources et intégrer l'environnement, ses stratégies passées, actuelles et futures • Investiguer le sujet, évaluer la sensibilité des données et mesurer les zones de risques et d'opportunités • Faire preuve d'expertise, d'acuité et de hauteur de vue dans l'évaluation des scénarii • Formaliser les orientations et arbitrages à privilégier, peser leurs impacts court, moyen et long terme, en lien avec la stratégie • Apporter l'éclairage et le conseil nécessaires à la prise de décision
Développement de marché	• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client • Prospecter, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance • Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux • Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion du temps réel	• Gérer l'instantanéité, intégrer le flux d'information, décrypter les données en temps réel et s'adapter aux fluctuations de rythme sur la durée • Définir les priorités, agir dans l'immédiat et raisonner à long terme dans l'intérêt du client et du projet • Prendre les mesures et décisions appropriées dans le temps présent, et assurer la diffusion de l'information • Avoir confiance dans sa stratégie et ses messages, accepter la remise en cause et rebondir
Innovation	• Être moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite • Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance • Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés • Être l'ambassadeur/ambassadrice du Groupe, sa raison d'être et ses valeurs, et animer un réseau professionnel de qualité au service de la caisse/agence
Maîtrise de risque	• Piloter le risque dans le respect du corps de règle, définir et déployer les plans d'actions pour garantir une stratégie optimale de maîtrise du risque • Conseiller, orienter et accompagner les parties prenantes pour affiner les méthodologies de contrôle, d'analyse et de mise en œuvre au service de la prévention des dégradations • Garantir la maitrise des risques et le respect des normes règlementaires, définir les procédures et sécuriser les équilibres financiers • Modifier le corpus dans le respect des procédures et de la réglementation, animer la documentation sur le terrain et l'utiliser comme un levier d'amélioration et de performance

Opératrice/Opérateur de marché

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Modélisation	• Récolter, structurer et garantir la qualité et l'exhaustivité des données à mobiliser • Comprendre la problématique et ses enjeux et définir les critères de modélisation dans un objectif de performance • Concevoir et développer des outils de projection, remettre en cause les modèles et les faire évoluer si besoin pour refléter la réalité du terrain d'analyse • Simuler les scénarios potentiels et leurs impacts en fonction des facteurs d'évolution et traduire les résultats en préconisations pour faciliter la prise de décision
Négociation	• Intégrer l'ensemble des parties prenantes dans la discussion, comprendre les objectifs et scénarii et préparer les différentes solutions • Communiquer de manière positive et bienveillante et favoriser l'échange constructif • Adapter son argumentation à la situation et aux besoins, tenir ses positions, les exprimer avec clarté et les reformuler • Trouver un accord dans le respect des objectifs et des intérêts de chacun pour susciter une satisfaction mutuelle
Orientation client	• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en œuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché • Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux • Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle • Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client • Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée
Réseautage	• Développer un réseau de prescription et d'expertise en lien avec les besoins de l'entreprise, et entretenir des relations de confiance avec les partenaires d'affaire • Se positionner comme un partenaire fiable et faire valoir un professionnalisme de qualité au service du réseau et du business • Identifier et mobiliser un réseau de partenaires efficaces, et animer les relations dans un objectif de performance • Promouvoir la qualité de l'image et du positionnement de l'entreprise auprès des partenaires et parties prenantes externes
Travail en équipe	• Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat • Entretenir des relations constructives, co-construire, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité • Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif • Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages

Opératrice/Opérateur de marché

SAVOIR-FAIRE	Définitions
Vente	• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes • Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions • Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité déontologie	• Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible
	• Conformité éthique	• Politique interne d'entrée en relation
	• Conformité LCB-FT	• Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maitrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et normes LCB-FT-SFI • TRACFIN • TRACFIN, DGFIP
	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP… • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	• Conformité salle des marchés	• Directives prospectus • EMIR - Produits dérivés • SFTR - opérations de financement sur titres

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Dispositifs tutélaires et de contrôle	• Collecte et interprétation de data • Contrôle de second niveau CINTMT • Contrôle des autorités de tutelle • Relations avec les autorités de tutelle • Reporting • Reporting interne et réglementaire
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
Droit	• Droit des affaires	• Droit commercial • Droit d'auteur • Droit de la concurrence • Droit de la distribution • Droit de la propriété intellectuelle • Droit de la protection des données • Droit de l'identité de marque • Droit des contrats • Droit des dessins • Droit des marques • Droit des sociétés • Gestion des contentieux • RGPD
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	• Capacités des personnes • Compétence territoriale des juridictions • Compétences linguistiques • Conflits de lois • Contrats internationaux • Droit international privé • Régimes matrimoniaux • Successions
	• Droit pénal	• Droit pénal général • Droit pénal spécial • Procédure pénale

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit public	• Administratif • Comptable • De l'environnement • De l'urbanisme • Des collectivités territoriales • Des marchés publics • Finances publiques
	• Droit social	• Contrat de travail • Droit disciplinaire • Droit social • Gestion des instances représentatives du personnel, négociations collectives, élections professionnelles • Temps de travail, repos, congés payés
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	• Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	• Environnement	• Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles
	• Évaluation des engagements ESG	• Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables • Management environnemental • Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	• Mutualisme	• Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle
	• Partenariats sociétaux	• Associations • Coopération économique • Innovation sociale • Mécénat • Pratiques responsables

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Politique et ambitions Groupe	• Agora et vie mutualiste
Finance	• Comptabilité analytique	• Actifs financiers et indicateurs ESG • Actifs immatériels • Comptabilité extra-financière • Indicateurs extra-financiers • Liasse fiscale • Outil CALIFE • Ratios de liquidité • Ratios de rentabilité • Ratios de solvabilité • Soldes intermédiaire de gestion • Structure financière • Tableau de financement • Tableau des flux
	• Comptabilité générale	• Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	• États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	• Économétrie	• Macroéconométrie • Méthode d'économétrie • Microéconométrie • Modèles économétriques
	• Ingénierie financière	• Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Marchés financiers	• Cryptomonnaie • Flux taux et changes • Fonds à risque • Fonds sécuritaires • Marché actions • Marché obligataire • Marché produits dérivés • Matières premières • Places et cours • Produits cash • Produits complexes • Produits structurés • Réglementation AMF
	• Maths financières	
	• Opérations de capital	• Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise
	• Valorisation d'entreprise	• Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	• Anglais	
Marketing et communication	• Communication externe	
	• Communication institutionnels	
Modélisation	• Modélisation informatique	• Développement de modèles informatiques • Modèles de modélisation informatique
	• Modélisation mathématique	• Probabilités • Statistiques
Projet et innovation	• Conduite de projet	• Construction et gestion de budget • Gestion du changement • Méthodologie de construction de projet • Outils et méthodes de reporting • Planification

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Innovation	• Techniques d'idéation
	• Intelligence collective	• Facilitation • Outils d'animation • Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	• MOA	
	• Pilotage de la transformation	• Définition / structuration de projet de transformation • Gestion des parties prenantes • Planification de la transformation • Reporting transformation • Techniques et processus de transformation
Sécurité	• Réglementation HSE	• Normes HSE
	• Secours à la personne	• Consignes de sécurité • N° d'urgence • SST • Techniques et procédures d'évacuation
	• Sécurité des biens et des personnes	• Conditions d'accès dans les locaux • Discrétion • Dispositif d'urgence • Dispositifs de protection • Environnement de travail • N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité • Vigilance • VIGIPIRATE
	• Sécurité incendie	• Alerte incendie • Cheminement d'évacuation • Manipulation extincteurs
SI & DATA	• Business analyse	• Connaissance des différentes offres (banque et filiales) • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO…) • Statistiques descriptives, analyses bivariées • Stratégie marketing et commerciale • Utilisation outil et techniques de data mining

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Data science	• Analyses/Reporting dynamiques • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO…) • Data management/pré-processing • Deep learning • Développement de modèles prédictifs • Maintenance et enrichissement des modèles dans une logique d'amélioration continue • Méthode d'échantillonnage • Préparation de bases de données ; manipulation/transformation de volumes de données importants • Sélection de variables (prédicteurs à intégrer dans un modèle) • Statistiques descriptives, analyses bivariées, arbres de décision • Suivi des modèles prédictifs/ciblages data science • Suivi des performances des ciblages data science • Techniques avancées de machine learning • Techniques de machine learning • Text mining • Utilisation outil de datavisualisation • Utilisation outil et techniques de data mining • Veille technologique • Webscraping, évolution des techniques de machine learning, etc.
	• Expertise BI	• Connaissance du SIDU • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO…) • Expertise data (données contrats, flux, bilancielles, etc.) • Optimisation des requêtes en langage FOCUS • Outils d'extraction, environnement Vertica, référentiels (tables, codifications) • Utilisation des outils d'extraction de données TIBCO • WebFOCUS/InfoAssist

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• MOA	• Gestion de projets • MOA outils d'alimentation des dispositifs • MOA outils de suivi de la performance des dispositifs • MOA SI décisionnel • Pilotage projet visant à développer des outils de suivi de la performance des dispositifs • Proposition d'évolutions/recensement des besoins utilisateurs (données, outils d'exploitation)/diffusion de la connaissance) • Proposition d'évolutions/recensement des besoins utilisateurs/accompagnement de la MOE dans l'implémentation des améliorations
Stratégie	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie des systèmes d'information	• Stratégie data • Stratégie digitale • Stratégie IT
	• Stratégie financière	• Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement
	• Stratégie industrielle	• Politique engineering • Stratégie de production
	• Stratégie juridique	• Stratégie juridique
	• Stratégie marketing	• Politique produit • Stratégie de communication • Stratégie de marque
	• Stratégie opérationnelle	• Politique de sécurité • Stratégie achats • Stratégie immobilière • Stratégie qualité • Stratégie supply chain
	• Stratégie R&D	• Stratégie de développement • Stratégie de recherche

Opératrice/Opérateur de marché

Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maitriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Stratégie RH	• Politique marque employeur • Stratégie de développement humain • Stratégie de learning et development • Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	• Politique environnementale • Politique sociétale

Opératrice/Opérateur de marché

SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre **Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis**	• J'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences • Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances • Je partage de nouveaux enseignements avec les autres
Être acteur du collectif **Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun**	• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
Être centré client **Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance**	• Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
Être proactif **Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir**	• Je prends des décisions stratégiques qui ont un impact significatif sur l'organisation • J'évalue les risques et les opportunités de manière proactive et mets en place des plans d'actions adaptés • J'anticipe les tendances futures et les perturbations potentielles et anticipe les changements nécessaires pour assurer la pérennité de l'organisation
Être responsable **Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance**	• Je guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer • Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue • Je sais faire confiance et déléguer
Faire preuve de courage **Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit**	• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes • Je sais dire "non" et l'assume

Opératrice/Opérateur de marché

SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de flexibilité **Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes**	• J'accompagne et motive mon équipe pour qu'elle s'adapte aux changements organisationnels dans un contexte d'incertitude et de contradictions • J'évalue les impacts des changements sur l'ensemble de l'organisation et ajuste les plans d'actions en conséquence • J'encourage une culture de l'innovation et de la créativité pour stimuler l'adaptabilité et la flexibilité au sein de l'organisation
Faire preuve d'esprit critique **Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements**	• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant • Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
Innovation **Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'orga**	• Je fais des propositions pour éviter que le même problème se répète à l'avenir • Je teste les idées innovantes sous des angles multiples et variés • J'anticipe les prochains défis en agissant dès maintenant • Je prends des risques afin de mener à bien les innovations
Porter nos valeurs **Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs**	• Je fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs • J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective
Savoir communiquer **Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie**	• Je sais mobiliser mon auditoire • Je communique sur des sujets complexes • Je porte mon discours avec conviction